



Commercieel afgevaardigde dieetvoeding - Vlaanderen

Je bent dynamisch en een op zoek naar een verrijkende ervaring in een boeiende omgeving.
Je wil graag aan de slag bij een groep waarbij resultaten en persoonlijke ontwikkeling hand in hand gaan. Zin om met je eigen ideeën bij te dragen tot de onze commerciële ontwikkeling? Stap dan samen met ons in het Nutrisens avontuur.

De Franse Groep Nutrisens (200 medewerkers) is op vijf jaar tijd één van de belangrijkste spelers geworden op de markt van de dieetvoeding. De internationale groei is één van de pijlers van onze strategie. Om ons Belgisch team te versterken, zijn wij op zoek naar een vertegenwoordiger voor Vlaanderen.

De functie

- Een klantenportefeuille ontwikkelen en beheren met als doel maximale klantentrouw

Als echte “business developer”, analyseer je de doelgroep en prospecteer je potentiële klanten (ziekenhuizen, woonzorgcentra, catering firma’s,...).

Je verzekert de commerciële en administratieve opvolging van de bestaande klanten binnen je werkgebied.

Je bent verantwoordelijk voor de omzet en de commerciële marge in je regio.

- Een goede relatie uitbouwen met de klanten

Luisteren om de noden te bepalen en de juiste oplossingen voor te stellen.

De markt en de concurrenten aandachtig opvolgen om zo de commerciële aanpak permanent bij te sturen.

- Deals afsluiten

Onderhandelen en afspraken maken over de verkoopvoorwaarden binnen de commerciële politiek van de firma.

Je vaardigheden en kennis.

Luisteren : de veranderende behoeften van de klanten goed inschatten.

Verkopen : argumenteren, onderhandelen, deals afsluiten.

- Relationele vaardigheden

Banden smeden : een (h)echte partnership relatie met de klanten opbouwen om zo op hun noden te kunnen anticiperen.

Omdat je sociaal en nieuwsgierig bent, bouw je makkelijk een netwerk uit binnen de sector.

Je past je makkelijk aan aan verschillende gesprekspartners binnen verschillende omgevingen.

- Organisatorische vaardigheden

Een goed time management en een degelijke route planning dragen bij tot het behalen van de sales objectieven.



- Nauwgezette opvolging : op elk ogenblik feedback kunnen geven aan het management over de vooruitgang van de dossiers.
- Doorzettingsvermogen : projecten kunnen uitwerken en afwerken

Kennis van de markt van de dieetvoeding is een pluspunt.

Talenkennis : om efficiënt te kunnen communiceren met het hoofdkantoor, hetzij een goede kennis van het Frans (begrijpen, spreken en schrijven), hetzij Frans begrijpen en Engels spreken en schrijven.

Ervaring : 2 tot 5 jaar ervaring in een commerciële buitendienst; sales ervaring in de zorgsector is een plus.

Wij bieden :

Een marktconform salarispakket (vast + variabel) dat aansluit bij je opleiding en/of ervaring, inclusief firmawagen, laptop, GSM, en maaltijdcheques.

Stuur je cv en motivatiebrief naar hr@nutrisens.be